



Guía de productos hipotecarios y Glosario de terminología sobre préstamos

# ¿Verdadero

**Infórmese antes de ir...a solicitar una hipoteca**

# Falso?

Federal Reserve Bank of Boston

*El objetivo de esta guía es brindar al consumidor información general sobre hipotecas y explicar algunos de los riesgos relacionados con las ofertas hipotecarias actuales más complejas. No se intenta en modo alguno aconsejar al consumidor que evite ciertos productos, sino más bien alertarle de los riesgos posibles, y alentarle a tomar decisiones bien fundadas y tener en cuenta que ciertos productos pueden ser adecuados para algunos prestatarios pero para otros no.*

*Dirija sus preguntas a la línea directa de atención al consumidor del Banco de la Reserva Federal de Boston (Federal Reserve Bank of Boston):*  
**(617) 973-3755** o visite el sitio **<http://www.bos.frb.org>**

# Infórmese antes de ir...a solicitar una hipoteca

## Sección 1

**Falso:** Actualmente, no existen leyes federales ni estatales que exijan que una institución de préstamos hipotecarios le ofrezca la mejor tasa de interés disponible. Hoy en día, muchas instituciones de préstamo ofrecen una variedad de productos hipotecarios, algunos de los cuales conllevan tasas de interés más altas que otros.

Por ejemplo, muchos prestamistas ofrecen préstamos con documentación reducida, conocidos también como préstamos “low-doc” o “no-doc”. Estos préstamos requieren que el prestatario presente un mínimo de documentación financiera. Sin embargo, es posible que sus precios conlleven primas y terminen costando más que un préstamo que requiere la documentación completa (estados financieros, prueba de empleo, etc.).

Antes de elegir un producto, es importante comparar y entender las condiciones de los préstamos, así como sus beneficios y riesgos. Algunos prestamistas hipotecarios suelen anunciar productos que parecen tener tasas de interés notoriamente más bajas que otros. Estas tasas, sin embargo, pueden ser simplemente introductorias o de “incentivo” para atraer clientes. Normalmente, la tasa introductoria se ajustará a una tasa más alta en algún momento durante el plazo del préstamo.

La ley federal requiere que el prestamista le revele toda la información específica durante el proceso de solicitud. La Regulación Z de la Reserva Federal, que implementa la Ley de Veracidad en los Préstamos (*Truth in Lending Act*), y la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (*Real Estate Settlement Procedures Act – RESPA*) ordenan que el prestamista le proporcione documentos específicos, tales como la Estimación de buena fe y las Divulgaciones iniciales de la veracidad en los préstamos. Estos documentos contienen las condiciones de su préstamo: examínelos detenidamente antes de cerrar su préstamo. Deben reflejar exactamente las condiciones prometidas por el prestamista.



**¿Verdadero o falso?**  
**Los prestamistas hipotecarios tienen la obligación de ofrecerme la tasa más baja disponible.**

### Qué debe preguntarle al prestamista:

- ¿Cuáles de sus productos ofrecen la tasa de interés más baja?
- ¿Será fija o variable mi tasa de interés (cambiará periódicamente)?
- Si la tasa de interés puede cambiar, ¿cuándo cambiará y cuánto podrá subir o bajar?
- Si el prestamista ofrece una tasa introductoria o “de incentivo”, pregúntele: ¿cuándo vence esta tasa y cómo modificará la nueva tasa la cantidad de mi pago mensual?
- Si la tasa vence, ¿cuál será la nueva tasa?, ¿será fija o variable?
- ¿Tendría derecho a una tasa de interés más favorable si solicitara un préstamo estándar con documentación completa en vez de un préstamo con documentación mínima o sin documentación?



### Términos que debe conocer:

Divulgación de tasa hipotecaria ajustable

*(Adjustable Rate Mortgage – ARM – Disclosure)*

Divulgación inicial de veracidad en los préstamos

*(Initial Truth in Lending – TIL – Disclosure)*

Estimación de buena fe *(Good Faith Estimate – GFE)*

Préstamo con documentación reducida *(Reduced Documentation Loan)*

Tasa de incentivo *(Teaser Rate)*

Tasa porcentual anual *(Annual Percentage Rate – APR)*

**Antes de decidir, es importante que compare distintas opciones hipotecarias y que conozca el vocabulario correspondiente.**

## Sección 2

**Falso:** Si tiene una hipoteca convencional (un producto con tasa fija a 15 o 30 años), el saldo del principal disminuirá cada mes porque el producto requiere que usted pague mensualmente tanto el interés como el principal, y de esta manera le permite reducir (amortizar) la cantidad del préstamo.

Esto, sin embargo, no es necesariamente el caso con algunos de los productos hipotecarios no tradicionales que se ofrecen hoy, tales como las hipotecas con opciones de ARM y los préstamos de sólo interés con tasas de incentivo: es posible que su saldo no baje sino que, en algunos casos, aumente aun cuando usted haga todos los pagos obligatorios. A esto se le llama amortización negativa; puede ocurrir si usted elige hacer pagos mensuales mínimos que, por un cierto período de tiempo, generalmente cubren sólo una parte del interés mensual adeudado y ninguna del principal. El interés que no se paga se suma al saldo de su principal. Consecuentemente, el saldo de su préstamo aumenta y podría superar la cantidad que usted se había propuesto tomar prestada inicialmente.

El prestamista deberá proporcionarle información muy clara de los beneficios y riesgos de los productos que ofrece, para que así usted pueda tomar una decisión bien fundada.

### **Qué debe preguntarle al prestamista:**

*Si el producto permite amortización negativa:*

(el saldo del préstamo puede aumentar cada mes)

- ¿Puedo tener un análisis de pagos que incluya la cantidad inicial del préstamo más todo incremento del saldo que pudiera resultar de la cláusula de amortización negativa?

*Si el prestamista sugiere una opción de ARM:*

(la opción de hacer pagos mensuales mínimos O pagos de sólo interés)

- ¿Cuál es el pago mensual mínimo del préstamo?
- Si hago ese pago, ¿el saldo de mi préstamo aumentará, disminuirá o se mantendrá igual?
- Si opto por los pagos mensuales mínimos, ¿de qué manera afectarán sobre la parte que me pertenece de la vivienda?

## ¿Verdadero o falso?

**Sin tener en cuenta qué tipo de hipoteca tenga, en tanto que haga mis pagos hipotecarios mensuales, el saldo de mi principal disminuirá todos los meses.**

- ¿Qué efecto tendrá elegir pagos de sólo interés sobre el saldo de mi préstamo y el valor líquido de mi vivienda (la parte de la vivienda que me pertenece)?
- Cuando empiece a devolver el principal, conforme a lo requerido, ¿cómo se compararía la cantidad en dólares de mis pagos con la de una hipoteca convencional de la misma duración?

*Si el prestamista sugiere una hipoteca con pago de sólo interés:*

(le permite pagar solamente el interés y no el principal durante un período de tiempo fijo)

- Cuando la cantidad de mis pagos aumente después del período designado (normalmente de 3 a 5 años), ¿estaré en condiciones de pagar mi vivienda?
- ¿Cómo se compara la tasa de interés de un préstamo con pago de sólo interés con una hipoteca convencional a 15 o 30 años?
- Cuando empiece a devolver el principal, conforme a lo requerido, ¿cómo se compararía la cantidad en dólares de mis pagos con la de una hipoteca convencional de la misma duración?

### **Términos que debe conocer:**

Amortización (*Amortization*)

Amortización negativa (*Negative Amortization*)

Hipoteca con pago de sólo interés (*Interest-Only Mortgage*)

Hipoteca convencional o tradicional (*Conventional o Traditional Mortgage*)

Hipoteca no tradicional (*Nontraditional Mortgage*)

Opciones de ARM (*Option-ARM*)

Pago mensual mínimo (*Minimum Monthly Payment – MMP*)

Tasa hipotecaria ajustable (*Adjustable Rate Mortgage – ARM*)



**El prestamista debe proveerle información clara sobre las ventajas y riesgos de los productos que ofrece.**

## Sección 3

**Verdadero:** Dependiendo de las condiciones de su préstamo, sus pagos mensuales podrían aumentar, en algunos casos drásticamente. Los productos hipotecarios no tradicionales como los de pago de sólo interés y las opciones de ARM son más complejos que las hipotecas tradicionales con tasa fija o con tasa ajustable (ARM) a 15 o 30 años y pueden conllevar un riesgo considerable: el shock de pago (un aumento importante y repentino en la cantidad de su pago mensual).

Antes de elegir uno de los numerosos productos hipotecarios que se ofrecen actualmente, y para evitar incrementos drásticos en sus pagos mensuales, es importante que comprenda las condiciones de los préstamos y los beneficios y riesgos relacionados con éstos. Si considera una hipoteca de tasa ajustable, sea tradicional o no, asegúrese de tener la capacidad de devolver la deuda.

La ley federal requiere que el prestamista le revele toda la información específica relacionada con las condiciones del préstamo durante el proceso de solicitud. Examine atentamente esta información. La institución de préstamo deberá darle suficiente información para que usted tome una decisión bien fundada.

### Qué debe preguntarle al prestamista:

- ¿Cuál es el producto más adecuado para mí?
- ¿Pueden aumentar mis pagos mensuales? Si es así, ¿cuánto pueden aumentar?

### Términos que debe conocer:

Hipotecas con pago de sólo interés (*Interest-Only Mortgages*)

Hipotecas no tradicionales (*Nontraditional Mortgages*)

Opciones de ARM (*Option-ARMs*)

Shock de pago (*Payment Shock*)

**¿Verdadero o falso?**

**Hay varios tipos de hipotecas con las que mis pagos mensuales podrían aumentar mucho de un mes a otro.**

### Cómo pueden cambiar sus pagos

#### Ejemplo: Opción de ARM

**Importe del préstamo: \$350,000**

**Tasa de interés: 6.35% (tasa variable)**

Tasa “de incentivo” introductoria:

1% durante el primer año

#### Pagos:

**Amortización a 30 años: \$1,960.00**

(principal e interés)

**Sólo interés: \$1,667.00**

(a 6.35%)

**Tasa “de incentivo” mínima: \$1,013.00**

(a 1%)

**¿Verdadero o falso?  
Si el prestamista está dispuesto a prestarme el dinero necesario para la casa de mis sueños, ¿es seguro que podré comprarla!**

## Sección 4

**Falso:** En general, los prestamistas hipotecarios respetables no le otorgarán un préstamo que exceda sus límites financieros. Pero otros sí lo harán y probablemente no tengan en cuenta su capacidad de pagar la deuda en caso de que cambien las condiciones de su préstamo o sus circunstancias financieras.

Por ejemplo, si usted considera una hipoteca con pago de sólo interés, el prestamista podría aceptarlo basándose en su capacidad de efectuar esos pagos de interés, sin tener en cuenta el hecho de que más adelante en el plazo del préstamo usted tendrá que devolver también el principal.

Los prestamistas ofrecen una variedad de productos que pueden facilitar mucho la compra de una vivienda que, de otro modo, estaría fuera de su alcance. Al igual que con toda hipoteca, estos productos son apropiados para algunas personas pero no para otras. Un préstamo con sólo interés puede resultarle beneficioso si su plan es conservar la vivienda durante un breve período de tiempo. Sin embargo, si tiene planes de vivir en ella por un tiempo prolongado, necesitará poder seguir pagando su hipoteca cuando el préstamo se reajuste con una nueva tasa y aumenten sus pagos mensuales. Un segundo préstamo blando o combinado (“piggyback”), (una segunda hipoteca que se toma para cubrir su pago inicial), o un seguro hipotecario privado (private mortgage insurance – PMI) puede evitarle tener que hacer un pago inicial sobre la vivienda al cierre de la operación (normalmente un 20 por ciento del costo). Pero eso significa que usted comienza con poco o ningún valor líquido de su casa.

Para comprar la casa de sus sueños, asegúrese de comprender los riesgos relativos a los productos hipotecarios. Lo primero y más importante es asegurarse de poder devolver la deuda. Para el prestatario desprevenido, el sueño puede convertirse en una pesadilla financiera si el producto es inadecuado o demasiado arriesgado.

Es importante, por lo tanto, que usted haga sus cálculos: evaluar sus circunstancias financieras para determinar qué puede y qué no puede pagar antes de comprometerse con una hipoteca.



## Considere lo siguiente:

- Piense cuánto tiempo planea vivir en la vivienda: ¿es una inversión a largo o corto plazo?
- ¿Prevé cambios en sus ingresos?
- Si piensa quedarse con la vivienda por un período prolongado, ¿podrá cubrir los cambios de sus pagos mensuales y evitar una ejecución hipotecaria o un desastre financiero?

## Qué debe preguntarle al prestamista:

- En vista de mis circunstancias, ¿es este préstamo adecuado para mí?
- Si está considerando un préstamo combinado “piggyback” (un segundo préstamo simultáneo) porque no le alcanza el dinero para hacer el pago inicial para la casa de sus sueños, pregunte: ¿qué me costará más: un préstamo combinado o un PMI (seguro hipotecario privado)?
- ¿Reuniré las condiciones para un PMI?

## Términos que debe conocer:

Relación deuda-ingresos (*Debt-to-Income Ratio – DTI*)

Relación préstamo-valor (*Loan-to-Value Ratio – LTV*)

Segundo préstamo prendario simultáneo / combinado (*Simultaneous Second Lien Loan / Piggyback*)

Seguro hipotecario privado (*Private Mortgage Insurance – PMI*)



Vendida

**Para comprar la casa de sus sueños, asegúrese de comprender los riesgos relativos a los productos hipotecarios.**

**¿Verdadero o falso?  
Siempre podré refinanciar mi hipoteca en el futuro.**

## Sección 5

**Falso:** La verdad es que en las circunstancias siguientes, podría ser imprudente refinanciar:

- 1) Si los valores de las viviendas dejan de aumentar, la cantidad de su préstamo original podría sobrepasar el valor de su propiedad;
- 2) Si tiene una hipoteca con tasa ajustable, podría resultarle costoso refinanciarla cuando empiecen a aumentar las tasas de interés;
- 3) Las penalidades por pagar por adelantado (cargos que se aplican cuando se cancela el préstamo antes de la fecha de vencimiento) podrían limitar su capacidad de salir de un préstamo desfavorable sin incurrir en penalidades considerables; o
- 4) Si su calificación crediticia se deteriora, puede perder su derecho a las mejores tasas de interés.

Tenga cuidado con los prestamistas que desean desviarle hacia un producto particular y hacen predicciones sobre las tendencias de las tasas de interés. Cuando le dicen que siempre podrá refinanciar más adelante, en realidad están haciendo este tipo de predicción.

### Qué debe preguntarle al prestamista:

- ¿Después de cuánto tiempo de obtener la hipoteca puedo refinanciar?
- ¿Se aplicarán penalidades si devuelvo todo el préstamo antes de la fecha establecida?
- ¿Cuál es la cantidad en dólares de la penalidad?
- Si el valor de la vivienda baja un 5 por ciento, por ejemplo, ¿seguiré reuniendo las condiciones para el mismo tipo de hipoteca cuando decida refinanciar?

### Términos que debe conocer:

Calificación de riesgo crediticio (*Credit Score*)

Informe de crédito (*Credit Report*)

Penalidad por pago prematuro (*Prepayment Penalty*)



**Tenga cuidado con los prestamistas que hacen predicciones sobre las tendencias de tasas de interés.**

# Glosario de términos que debe conocer

**Amortización (*Amortization*):** este término se refiere al reintegro gradual de un préstamo. Por ejemplo, los términos de la hipoteca tradicional requieren que cada pago incluya, además del interés, una parte del principal del préstamo. De este modo se va reduciendo la cantidad adeudada y se extingue la deuda en un plazo determinado.

**Amortización negativa (*Negative Amortization*):** puede ocurrir cuando usted elige hacer los pagos mínimos basados en una tasa “de incentivo” de la oferta inicial. El pago mensual mínimo a menudo no cubre el interés adeudado cada mes durante un cierto período de tiempo. El interés que no esté cubierto por estos pagos mensuales se convierte en parte del principal. Consecuentemente, el saldo del préstamo aumenta y podría sobrepasar eventualmente lo que usted se había propuesto tomar prestado en primer lugar.

**Calificación de riesgo crediticio (*Credit Score*):** su calificación de riesgo crediticio es una medida del riesgo que usted representa para alguien que quiere prestarle dinero. Se calcula utilizando una fórmula estandarizada. Existen muchos factores que podrían perjudicar una calificación de riesgo crediticio, tales como pagos morosos y uso deficiente de tarjetas de crédito. Los prestamistas pueden usar su calificación de riesgo crediticio para darle un préstamo y para asignarle la tasa de interés. Cuanto mejor sea su calificación de riesgo crediticio, tanto mejor será la tasa que pueda obtener para un préstamo.

**Divulgación de tasa hipotecaria ajustable (*Adjustable Rate Mortgage – ARM – Disclosure*):** este documento describe las características del programa de tasa hipotecaria ajustable (ARM) que está considerando. Incluye información sobre la forma en que se determinan sus tasas de interés y sus pagos, cómo puede cambiar su tasa de interés y cómo puede cambiar la cantidad de su pago mensual. El prestamista está obligado a presentarle este documento cuando usted le entrega su solicitud o antes de que pague la cuota no reembolsable (según qué tenga lugar primero).

**Divulgación inicial de veracidad en los préstamos (*Initial Truth in Lending – TIL – Disclosure*):** este documento refleja las condiciones de la obligación legal entre usted y el prestamista. El prestamista está obligado a entregarle o enviarle por correo la estimación de buena fe en un plazo de tres días después de recibir o preparar su solicitud de préstamo.

**Estimación de buena fe (*Good Faith Estimate – GFE*):** en este documento, el prestamista estima la cantidad o la extensión de los cargos correspondientes a los servicios de liquidación específicos en los que es probable que incurra usted con relación al cierre del préstamo. El prestamista está obligado a entregarle o enviarle por correo la estimación de buena fe en un plazo de tres días después de recibir o preparar la solicitud de préstamo.





**Hipoteca con pago de sólo interés (*Interest-Only Mortgage*):** el prestatario asume la obligación de efectuar pagos de sólo interés por una cantidad de años especificada. Cuando expira este período inicial, el préstamo cambia de modo que el pago mensual incluya el principal y el interés. A esta altura, la hipoteca empieza a amortizarse plenamente y la cantidad de los pagos mensuales podría aumentar considerablemente. El pago mensual del principal podría ser mayor que el pago de la hipoteca convencional de tasa fija debido a que quedan menos años para pagar el principal.

**Hipoteca convencional (*Conventional Mortgage*):** también llamada hipoteca de tasa fija o hipoteca tradicional. La tasa de interés se mantiene igual durante todo el plazo del préstamo. El plazo del término normalmente es 15 o 30 años.

**Hipotecas no tradicionales (*Nontraditional Mortgages*):** estos productos son más complejos que las hipotecas tradicionales de tasa fija o de tasa ajustable. Presentan un mayor riesgo de amortización negativa y de shock de pago. Estos productos, generalmente denominados alternativos o exóticos, se presentan en muchas formas diferentes. Incluyen hipotecas con pago de sólo interés, ARM con opciones de pago, préstamos con poca documentación y sin documentación, préstamos combinados “piggybacks” (préstamos prendarios simultáneos—préstamos que cubren el pago inicial) e hipotecas a 40 o 50 años. Aunque estos productos pueden otorgar flexibilidad a algunas personas, pueden llevar a otras simplemente a incurrir en obligaciones de pagos futuros más altos, lo cual puede terminar en un desastre financiero.

**Informe de crédito (*Credit Report*):** se trata de un informe que contiene información detallada de sus antecedentes de crédito. El informe incluye información de identificación y detalles acerca de sus cuentas de crédito, préstamos, quiebras, pagos tardíos y averiguaciones crediticias recientes. Los prestamistas potenciales obtienen estos informes, con su permiso, para evaluar su solvencia. Cada año, usted debe pedir una copia gratis de su informe de crédito y comprobar que no haya errores.<sup>1</sup>

**Opciones de ARM (*Option-ARM*):** este producto normalmente ofrece al prestatario tres opciones de pago mensual diferentes: 1) pagos del principal y el interés, 2) pagos de sólo interés, o 3) pagos mensuales mínimos (opciones de pago “de incentivo” que son inferiores a los pagos de sólo interés). La elección de pagos mensuales mínimos (MMP) significa que el interés pendiente de pago se suma al importe del principal de su préstamo. Para asegurarse de que el préstamo se devuelva en el plazo acordado, estos préstamos se actualizan después de un número fijo de años (normalmente tres o cinco años) o cuando la amortización negativa lleva la cantidad del préstamo a un cierto nivel más alto que el importe del préstamo original. La cantidad de los pagos mensuales aumenta para que el préstamo se amortice completamente.

**Pago mensual mínimo (*Minimum Monthly Payment – MMP*):** este pago obligatorio normalmente sólo cubre una parte del interés y ninguna del principal.

**Penalidad por pago prematuro (*Prepayment Penalty*):** el prestamista puede aplicar un cargo considerable si usted cancela el préstamo antes de la fecha de vencimiento.

**Préstamo con documentación reducida (*Reduced-Documentation Loan*):** comúnmente conocido como préstamo con documentación mínima (“low doc.”) o sin documentación (“no-doc.”), se trata de un préstamo para el cual el prestamista establece estándares reducidos o mínimos para la documentación de los ingresos y activos del prestatario. Por ejemplo, el prestatario puede declarar que sus ingresos corresponden a una cierta suma, y el prestamista aceptará esa declaración con poca o ninguna documentación. Los préstamos con documentación mínima pueden cobrar una tasa de interés más alta que la de los productos tradicionales.

**Relación deuda-ingresos (*Debt-to-Income Ratio – DTI*):** esta relación representa sus gastos fijos mensuales divididos por sus ingresos mensuales brutos (ingresos antes de impuestos y deducciones). El prestamista utiliza esta relación para determinar cuánto le puede prestar. Si el porcentaje es mayor de 36, la relación podría tener un impacto negativo en su calificación de solvencia debido a que el prestamista considera que tiene demasiada deuda.

**Relación préstamo-valor (*Loan-to-Value Ratio – LTV*):** esta relación compara el valor del préstamo con el valor justo de mercado de la propiedad. El prestamista la utiliza para determinar si podría recuperar sus pérdidas eventuales vendiendo la casa (en caso de que usted no pague).

**Segundo préstamo prendario simultáneo (*Simultaneous Second-Lien Loan*):** este producto, también denominado préstamo combinado (“piggyback”) o segundo préstamo blando, proporciona una alternativa al pago del seguro hipotecario privado. (Los prestamistas generalmente exigen el PMI si el pago inicial es inferior al 20 por ciento del precio de compra). El préstamo se origina simultáneamente con la primera hipoteca. Existen muchos programas gubernamentales que ofrecen estos productos a compradores de vivienda primerizos de bajos y moderados ingresos.<sup>2</sup>

Asegúrese de comparar el costo de esta segunda hipoteca con el costo de comprar el PMI. Si usted toma un segundo préstamo prendario simultáneo en lugar de hacer un pago inicial, reducirá el valor líquido de su propiedad. Además, si su segundo préstamo prendario es una línea de crédito sobre el valor líquido de la vivienda (home equity line of



credit – HELOC), usted podría estar expuesto al aumento de las tasas de interés y a pagos mensuales más altos.

**Seguro hipotecario privado (*Private Mortgage Insurance – PMI*):** los prestamistas exigen el PMI cuando se origina y cierra un préstamo sin un pago inicial equivalente al 20 por ciento. Este seguro protege al prestamista contra pérdidas por incumplimiento en el caso de que el préstamo entre en mora. Si se le aprueba para una hipoteca que requiere PMI, entonces tendrá que solicitar este tipo de seguro y existe la posibilidad de que no reúna las condiciones para que se lo otorguen. Usted puede tener la aprobación de una hipoteca pero no reunir las condiciones para el PMI.

**Shock de pago (*Payment Shock*):** el shock de pago se produce ante un aumento grande y repentino de los pagos mensuales. Esto ocurre principalmente en productos con pago de sólo interés y en hipotecas con opción de tasa ajustable (opciones de ARM).

**Tasa de incentivo (*Teaser Rate*):** éstas son tasas bajas que los prestamistas ofrecen para que los productos hipotecarios resulten más atractivos. Cuando vence el período de la “tasa de incentivo”, el prestamista aumenta la tasa de interés por el resto del plazo del préstamo. Esta nueva tasa puede ser fija o cambiar periódicamente, dependiendo de las condiciones de su préstamo.

**Tasa hipotecaria ajustable (*Adjustable Rate Mortgage – ARM*):** las tasas de interés que se aplican a estas hipotecas están vinculadas a un índice de tasas de interés. Si el índice de la tasa de interés sube, también sube la tasa de interés de la hipoteca y la cantidad del pago mensual. Si las tasas de interés bajan, también baja la tasa de interés de la hipoteca y la cantidad del pago mensual.

**Tasa porcentual anual (*Annual Percentage Rate – APR*):** la APR proporciona el costo verdadero de un préstamo expresado como un número que le permite comparar todos los tipos de préstamos. La APR calcula el costo anual del préstamo, teniendo en cuenta puntos (cargos de inicio del préstamo), la tasa de interés y otros costos asociados con la obtención del préstamo, tales como cargos por valuación y preparación de informe de crédito.

## Notas de pie de página

<sup>1</sup>Una modificación reciente de la Ley de información crediticia imparcial (*Fair Credit Reporting Act*) requiere que todas las compañías nacionales productoras de informes de consumidores—Equifax, Experian y TransUnion—le proporcionen una copia gratuita de su informe de crédito, si lo solicita, una vez cada 12 meses. Para solicitar su copia llame al (877) 322-8228, o visite <http://www.annualcreditreport.com>. Ésta es la única fuente en línea autorizada para proporcionarle un informe gratis. Tenga cuidado con otros sitios de aspecto y contenido similar.

<sup>2</sup>El Departamento de Vivienda y Desarrollo Comunitario de Massachussets ofrece un programa de segundo préstamo blando para prestatarios primerizos de ingresos bajos y moderados. Para obtener más información, comuníquese con la División de Desarrollo de la Vivienda llamando al (617) 727-7824.

*Recuerde: es importante que mantenga en todo momento su sentido común. Asegúrese de entender los beneficios y riesgos del producto que está considerando. Si parece tan bueno que cuesta creerlo, probablemente no lo es. Antes de poner su firma sobre la línea de puntos, contacte al Federal Reserve Bank of Boston y plantee las dudas que tenga. La línea directa de atención al consumidor del Federal Reserve Bank of Boston es (617) 973-3755.*

Visite también el sitio <http://www.federalreserve.gov> o <http://www.bos.frb.org>.

**Autora:** Carol S. Lewis

**Diseño:** Fabienne Anselme Madsen

**Ilustradora:** Nina Frenkel

**Traducción:** Lingua Graphica, Inc.

**Marzo 2007**



**Para más información, visite el sitio de atención al consumidor del FRBB:**

**<http://www.bos.frb.org/consumer>**

**o**

**el sitio de la Junta de la Reserva Federal:**

**<http://www.federalreserve.gov>**